

深圳麦格米特电气股份有限公司

2025年度向特定对象发行A股股票募集资金使用

可行性分析报告

深圳麦格米特电气股份有限公司（以下简称“公司”）拟进行向特定对象发行股票事项（以下简称“本次发行”或“本次向特定对象发行”）。关于本次发行募集资金使用可行性分析情况具体如下（如无特别说明，本报告中相关简称与《2025年度向特定对象发行A股股票预案（修订稿）》中含义相同）：

一、本次向特定对象发行募集资金使用计划

本次向特定对象发行募集资金总额不超过266,301.06万元，扣除发行费用后拟将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	拟投资总额	拟投入募集资金金额
1	麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设	18,827.04	12,794.04
2	长沙智能产业中心二期项目	82,848.18	79,444.60
3	泰国生产基地（二期）建设项目	83,563.38	80,476.60
4	麦格米特株洲基地扩展项目（三期）	17,818.97	16,585.82
5	补充流动资金	77,000.00	77,000.00
合计		280,057.57	266,301.06

注 1：上述募集资金总额系扣除本次发行的首次董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资 2,452.06 万元后的金额，下同；

注 2：项目名称最终以主管部门核准或备案名称为准，下同。

在本次发行募集资金到位前，公司将根据募集资金投资项目的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，募集资金不足部分由公司自筹资金解决。在不改变本次募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

若本次向特定对象发行募集资金总额因监管政策变化或发行注册文件的要

求予以调整的，则届时将相应调整。

二、募投项目情况

（一）麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设

1、项目基本情况

（1）项目名称：麦格米特全球研发中心扩展项目智能电源及电控研发测试中心建设。

（2）项目实施主体：发行人全资子公司湖南麦格米特电气技术有限公司

（3）项目建设地点：长沙经开区榔梨街道红树坡路。

（4）项目主要内容：基于当前行业发展趋势和公司的业务发展规划，本项目拟在现有长沙全球研发中心基础上新增约 21 亩研发用地，扩建长沙认证测试中心及实验中心。项目将购置先进的实验检测设备，拓展研发测试团队，重点支持公司在网络电源、光储充等产品领域的研发与验证。本项目的建设将进一步提升公司研发测试承载力，并通过前瞻布局，进一步提升公司在上述领域内的产品竞争力和核心技术创新能力，为公司主营业务的持续健康发展提供有力支撑。

（5）项目建设周期：3 年。

2、项目投资概算

该项目总投资为 18,827.04 万元，其中土地投资 1,348.00 万元，工程建设投资 2,250.00 万元，设备购置及安装 10,544.04 万元，研发费用 4,685.00 万元，其中拟投入募集资金 12,794.04 万元，具体如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	董事会前已投入金额	拟投入募集资金金额
1	土地投资	1,348.00	1,348.00	-
2	工程建设投资	2,250.00	-	2,250.00
3	设备投资	10,544.04	-	10,544.04
4	研发费用投资	4,685.00	-	-
合计		18,827.04	1,348.00	12,794.04

3、项目报批事项

公司已取得项目用地的土地使用权证，权证编号为“湘（2025）长沙县，不动产权第 0008130 号”。本项目相关的备案手续正在办理中。根据《建设项目环境影响评价分类管理目录（2021 年版）》，本项目无需编制环评文件报批。

4、项目建设的必要性

（1）加强电源领域研发投入，助力主营业务发展

电源产品业务板块是公司主要营业收入来源之一，近年来在人工智能技术爆发式发展、新能源汽车成为市场主流、便携储能/家用储能不断渗透等有利因素的驱动下，公司电源产品迎来良好的增长预期。与此同时，在以 AI 服务器为代表的新兴应用场景中，技术、产品升级呈现加速趋势，在供电架构设计、功率密度、转换效率、新型材料、散热、智能化管理、节能环保等方面均对行业内厂商的技术研发能力提出了更高的要求。在此背景下，公司作为我国本土知名电源厂商，有必要通过进一步加大上述领域内的技术创新投入。

本项目将在公司现有电源产品技术基础上，进一步围绕宽禁带半导体器件、AI 融合智能控制、新型电力电子变换器拓扑及控制方法等关键技术及其在网络电源、光储充领域的应用展开研发投入，重点开发基于 SiC/GaN 的智能化高密度网络电源系统、大功率充电桩电源模块、光储一体化高频隔离型光伏逆变器、轻量化高功率密度移动储能逆变器等产品。项目的实施将进一步提升公司在上述领域的技术研发实力，为公司电源产品的升级迭代提供有效支持，从而助力主营业务的持续发展。

（2）持续深化研发创新战略，夯实企业核心技术护城河

公司作为高新技术企业，高度重视对研发体系的资金投入。报告期内，公司研发费用投入占当期营业收入比例均保持在 11%以上，持续且高强度的研发投入，为产品战略和研发计划的实现提供了充足的资金支持，为公司的快速发展注入了源源不断的动能。

未来，公司需要持续强化研发投入力度，以应对行业技术加速变革，推进公司发展战略。从行业技术演进看，电力电子领域具有高技术壁垒特征，下游行业

差异化需求显著，尤其在 AI 服务器、新能源、智能电网等新兴场景中，技术迭代周期不断缩短，这要求企业必须具备超前技术预研能力。从企业发展看，当前公司正处于市场拓展关键期，在智能家电电控产品、工业自动化等成熟业务持续优化的同时，数据中心电源管理等新兴业务的技术攻关需求日益凸显。为此，公司将通过本项目的实施进一步加大研发投入，引进高端技术人才，进一步提升公司研发创新能力，持续保持公司的技术优势，进而为公司持续发展提供技术支持。

（3）完善测试验证体系，筑牢产品品质基石

在电力电子系统全生命周期管理中，测试验证环节承担着功能实现和质量控制的核心职能。当前公司经营规模处于快速扩张阶段，公司现有研发测试条件已无法满足快速发展需求。一方面，新能源、人工智能、高端医疗装备等战略性新兴产业的快速发展，推动电源系统性能指标向高精度、高可靠性方向演进，运行稳定性要求已从工业级向车规级标准跃迁；另一方面，伴随产品矩阵持续扩展与细分市场覆盖深化，公司研发项目复杂度呈指数级增长，现有测试设备在测试功率、测试范围以及设备精度、效率等关键指标上已难以满足未来新产品测试验证需求。

本项目将紧密跟踪新能源、AI 服务器等领域的国际技术标准演进趋势，系统性升级测试验证体系。通过引进高精度研发实验设备，升级安规认证、电磁兼容、可靠性验证、失效分析等测试平台，同步升级自动化测试系统，提升全流程数字化测试能力。项目实施后，公司将形成标准化、智能化的测试体系，有效压缩研发验证周期，提升技术攻关效率，为重点研发项目提供精准数据支撑，为拓展高端应用场景构建核心质量保障体系。

5、项目建设的可行性

（1）深厚的技术积累和研发资源为项目实施奠定基础

公司始终将技术创新作为核心战略，锚定全球电气自动化解决方案领军企业的目标定位。通过持续聚焦重点市场与核心客户需求，公司目前已构建起功率变换硬件、数字化电源控制、系统控制与通信软件三大核心技术矩阵，形成覆盖电力电子全链条的技术储备，基于上述技术平台架构，公司可快速响应下游多元化技术开发需求，实现产品方案的精准适配与高效交付。

基于多年的经营积累，公司积累了深厚且广泛的技术资源，为公司在电气自动化行业的研发提供强有力支撑。截至 2024 年末，公司累计拥有有效使用专利超 1,600 项，公司研发工程师超过 2,500 人。公司凭借经验丰富的研发团队和广泛、深入的对外合作，建立了多部门、内外协同的研发平台，同时公司积极推动技术研发全球网络化布局，在全球范围内，先后建设了长沙、深圳、西安、武汉、德国等 10 个研发中心，不断拓展技术研发资源。

综上所述，公司在电气自动化领域拥有深厚的技术积累，形成了公司持续创新的研发技术优势，为本项目相关技术产品的顺利研发建立了坚实的基础，同时公司全球化研发资源进一步确保公司产品技术丰富性、先进性，从而为本项目实施提供充分的技术支持。

（2）丰富的研发测试经验为项目实施提供有力支撑

电力电子产品应用场景广泛，不同领域对产品有不同的技术标准并拥有其特有的发展趋势。如智能家电电控产品需要配合客户及行业需求的快速升级换代而不断推陈出新；工业电源要求产品具有高度的稳定性并符合具体应用场景的性能要求，如高功率、高效率、节能环保等；新能源汽车、医疗行业相关产品客户执行较为严格的专项认证和体系认证；工业自动化、光储充产品因运用了大量复杂的算法及实施软件，需要长期的行业技术经验积累；同时同领域内不同客户也会在产品规格、品质、效率、能耗等方面提出差异化需求。

公司产品体系丰富，经过多年积累在各行业均已具备丰富的研发测试经验，公司技术团队对材料生产、电芯制造、系统集成到性能测试、可靠性评估的每一环节具有深刻的了解。同时公司在多年来与下游大客户合作开发中积累了丰富的行业经验，研发团队能快速识别行业技术趋势，把握客户技术需求，快速开发出贴合市场需求及行业发展趋势的新产品，为本项目的顺利实施提供有力支撑。

（3）完善的研发管理体系为项目实施提供制度保障

经过十余年的技术积累和发展，公司在人才引进、研发管理、技术转化等方面持续完善，构建了规范、标准、高效、持续的研发体系，具备与公司发展需求相匹配的研发创新机制，为技术研发创新提供了可靠的转化平台，提升了技术研发效率，为本项目的实施提供了有力支持。

人才引进方面，公司始终坚持以人为本的发展理念，公司不断拓宽人才招聘渠道，积极从国内外引进适合公司发展的专业化技术人才；人才培养与激励方面，公司制定了技术人才培养和研发激励制度体系，充分调动研发人员的研发创新热情，提升公司整体研发水平，为公司的持续发展和创新提供源源不断的动力。

研发管理方面，公司依托产品生命周期管理系统平台，引入集成产品开发流程，通过塑造和固化业务流程，结合全面分析将市场需求和特性要求，转化为标准化的需求输入和产品定义，进而转化为产品详细设计输入，有效缩短产品开发及上市时间、提高产品利润，并确保产品设计和开发过程中的零缺陷。公司搭建了一套全球化的服务和项目管控体系，精通欧美装备电气标准，熟悉欧美劳动、财税、法律、安全法规及环保政策，能够严格按照欧美认证规范和要求，设计符合欧洲 CE/美国 UL 等标准电力电子设备。

在技术成果转化方面，公司构建了科学的成果转化机制，采用“事业部+资源平台”的运营模式，向事业部提供全面的资源支持，包括研发技术资源平台、营销资源平台、检验测试平台、供应链平台、财务人力资源平台、IT、ERP 和管理平台，在有效激活各事业部技术创新潜能及积极性的同时，保证了技术成果的产业化转化。此外，公司严格遵守知识产权相关法律制定并持续完善《知识产权诉讼管理规范 A00》《知识产权专项奖励管理办法》《知识产权提案流程操作指导》等系列保护知识产权的管理制度与指导文件，有效保护公司技术成果同时规避侵权风险。

（二）长沙智能产业中心二期项目

1、项目基本情况

（1）项目名称：长沙智能产业中心二期项目。

（2）项目实施主体：湖南麦格米特电气技术有限公司。

（3）项目建设地点：长沙县榔梨街道红树坡路。

（4）项目主要内容：本项目拟在公司长沙智能产业中心前期建设基础上，进一步扩大现有产业中心面积，新增土地约为 180 亩，规划总建筑面积约 18 万平方米，新建电源产品、光储充核心模块、工程机械伺服驱动器、智能焊机产品、

医疗健康设备等产品生产线和测试平台，以及宿舍等配套设施。

通过本项目的实施，一方面能够有效提升公司现有电源产品、工业自动化、智能装备产线产品产能，新建医疗设备产品产能，更好地满足下游市场持续增长的市场需求；另一方面，通过扩大产能，进一步提升生产制造的规模效应，降低单位产品的生产制造成本，进一步提升公司盈利能力，同时提升上述产品领域的研发测试能力，为上述产品的升级迭代提供技术支撑

（5）项目建设周期：3 年。

2、项目投资概算

该项目总投资为 82,848.18 万元，其中土地投资 11,520.00 万元、工程建设投资 40,222.00 万元，设备投资 27,702.60 万元，铺底流动资金 3,403.58 万元，其中拟投入募集资金 79,444.60 万元，具体如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	董事会前已投入 金额	拟投入募集资金 金额
1	土地投资	11,520.00	-	11,520.00
2	工程建设投资	40,222.00	-	40,222.00
3	设备投资	27,702.60	-	27,702.60
4	铺底流动资金	3,403.58	-	-
合计		82,848.18	-	79,444.60

3、项目经济效益评价

经测算，该项目的税后内部收益率为 17.08%，税后静态投资回收期（含建设期）为 7.72 年。

4、项目报批事项

本项目涉及用地事宜正在办理中；本项目相关的备案及环评手续正在办理中。

5、项目建设的必要性

（1）扩大公司主要产品产能，更好地满足下游持续增长的市场需求

公司定位为电气自动化领域硬件和软件研发、生产、销售与服务的一站式解

决方案提供商，围绕电力电子及自动控制核心技术领域，目前已经发展了智能家电电控、电源产品、工业自动化、新能源交通、智能装备、精密连接等业务板块。本项目拟规划生产的产品均为上述业务板块中的相关产品，作为重要的上游核心级设备，具有泛用性与刚需特点，广泛应用于下游网络通信、医疗、光伏、储能、充电桩、工程机械、高端装备等下游领域。随着我国国民经济新旧动能转换、制造业高质量发展以及新质生产力的不断渗透，上述下游领域内技术、产品创新不断涌现，推动产品更新换代，从而推动公司上述项目产品市场需求持续增长。

通过多年的经营发展，虽然目前公司已经在全球建有多处生产基地，具备较大规模的生产产能，但在下游市场需求的快速增长下，相关产品线产能利用率持续增长，目前已经出现较为显著的产能瓶颈，对公司产品订单的承接交付能力，以及后续主营业务的拓展造成挑战，因此公司有必要进一步扩大上述产品产能，增强公司订单承接、交付以及未来市场开拓能力，为主营业务的持续健康发展提供产能基础。

（2）智能数字化焊机、工程机械核心模块等产品市场放量及产业化加速，亟需建设自有产业化基地

基于前期的产品开发及市场销售基础，本项目规划生产的智能数字化焊机产品及工程机械核心模块产品开始进入快速放量阶段。智能化数字焊机产品基于公司自主研发的高频电源控制核心技术，通过配套机器人厂商，应用于集装箱、工程机械、船舶重工、轨道交通等终端行业，有效提升了焊机的可靠性与稳定性。近年来，随着焊接市场需求向更高效、更可靠、更节能、更智能方向发展，其市场需求持续增长。在工程机械领域，随着工程机械向电动化、节能化方向发展，对高效控制需求显著提升，公司伺服驱动器等工程机械核心模块产品在该领域的市场有望快速放量。此外，公司依托于电子电气和精密控制等核心技术，以医疗电源产品为切入点，逐步向医疗健康设备等下游领域延伸，目前已成功孵化出制氧机核心模块产品及配套解决方案。在全球老龄化演进的背景下，医疗健康领域系列产品展现出广阔的市场前景，即将进入规模化放量阶段，亟需配套的产能建设。

目前，公司智能数字化焊机、工程机械核心模块等产品主要在株洲通过租赁

政府园区厂房的方式进行生产，随着产品产销量的不断扩大，整体生产面积紧张，且测试、仓储等功能受限于场地、设备的情况，无法充分开展，对产品的生产效率、质量控制、产品交付等方面造成了挑战。在此背景下，通过本项目的实施，公司拟通过新增土地，建设自有的产业化基地，有效扩大产品生产、测试场地面积，配套先进的生产设备，在显著提升整体生产制造能力的同时，有效提升生产制造活动的稳定性，为上述产品未来的市场放量及市场开拓提供必要的产能基础。

（3）提升生产过程测试能力，保障产品性能及质量控制

电源产品业务板块是公司主要营业收入来源之一，近年来在人工智能技术爆发式发展、新能源汽车成为市场主流、便携储能/家用储能不断渗透等有利因素的驱动下，公司电源产品迎来良好的增长预期。同时，在以 AI 服务器为代表的新兴应用场景下，技术和产品升级不断加速，对材料选择、工序品质控制以及智能化管理等生产关键环节提出了更高要求，从而促使行业内厂商不断完善全流程测试能力，以提升整体竞争力。

通过本项目的实施，公司将面向本项目规划的电源产品等领域，购置先进的测试设备，针对材料管控、产品生产的制程控制及成品功能测试等环节构建配套测试能力，打造全面、完善的产业化环境，保障产品性能稳定性和一致性，增强产品市场竞争力，为公司产品在高端市场的持续开拓建立基础，有效助力主营业务的持续发展。

6、项目建设的可行性

（1）产品下游市场空间广阔，为本项目提供了市场基础

本项目拟规划生产的电源产品、工业自动化产品以及智能装备产品均为公司主要产品类别，具有稳定的市场需求，下游市场发展空间广阔，为本项目的实施提供了市场基础。本项目规划的具体产品包括通信电源、服务器电源、医疗电源、光储充核心模块产品等电源产品，伺服驱动器、数字化智能焊机等智能装备产品，以及制氧机核心模块产品及解决方案等医疗健康设备。上述产品市场需求及市场空间情况如下：

在网络电源领域，本项目产品包括通信电源及服务器电源。在 5G 通信技术、

云计算、人工智能、物联网等新一代信息技术的快速发展下，通信电源市场需求呈现持续增长趋势，根据 QY Research 数据，预计 2024-2030 年间，全球通信电源市场规模年复合增长率约为 5.8%，到 2030 年将增长至 83.9 亿美元。在服务器电源方面，AI 浪潮推动服务器功率提升，芯片单体功耗急速增加带动单台服务器功耗提升，服务器机柜架构升级，整体功率大幅提升，推动数据中心向高功率、高密度、高效率、高可靠性趋势发展。此外，以美国、中国为代表的国家规划了大量的 AI 数据中心等基础设施投资，为服务器电源产品带来了可观的市场增量。根据 Valuates Reports 的数据，在人工智能技术发展的刺激下，2024 年全球 AI 服务器电源市场规模为 28.46 亿美元，预计到 2031 年将增长至 608.10 亿美元，2025-2031 年复合增长率达到 45.00%。

在医疗健康设备领域，公司依托电子电气和精密控制等核心技术，以医疗电源产品为切入点，通过创新技术，探索研发新产品及解决方案，逐步向医疗健康设备等下游领域延伸。本项目产品主要包括医疗电源及制氧机核心模块及解决方案。在医疗电源领域，近年来随着医疗设备市场需求的持续增长以及医疗设备向智能化、小型化方向发展，对高效电源的需求预计将持续增长。根据 P&S Intelligence 数据，2024 年全球医疗电源市场规模约为 15.68 亿美元，预计到 2030 年将增长至 23.95 亿美元，年复合增长率约为 7.3%。在制氧机领域，随着全球及我国老龄化进程持续深化，慢性呼吸系统疾病病患率的持续增长与老年群体生理功能衰退，催生大量的氧疗需求，从而直接推动制氧机市场需求。本项目拟生产的制氧机核心组件包括控制器、压缩机及分子筛，主要应用于家用、车载制氧机领域，在家庭医疗、社区医疗、高原旅行、长途驾驶等场景中具有较好的市场潜力。根据 Technavio 数据，2024 年全球家用制氧机市场规模约为 19.87 亿美元，预计到 2028 年将增长至 40.34 亿美元，年复合增长率约为 19.38%；车载等便携制氧机市场规模约为 20.61 亿美元，预计到 2028 年将增长至 30.52 亿美元，年复合增长率约为 10.32%。

在光储充模块产品领域，公司以光伏、储能、充电桩等市场为切入点，为客户提供高可靠性、高性价比、高能量密度、可个性化定制的产品。在光伏领域，根据中国光伏产业协会（CPIA）预测，保守情况下 2025 年全球光伏新增装机将达到 531GW 左右，乐观情况下有望达到 583GW；保守情况下 2030 年全球光伏

年均新增装机将达到 881GW，乐观情况下将达到 1078GW。在移动储能领域，根据 Fortune Business Insights 数据，2024 年全球移动储能系统市场规模为 511.2 亿美元，预计到 2032 年将增长至 1561.6 亿美元。在家庭储能领域，受地区冲突影响，能源紧缺问题日益凸显，家庭储能在欧美市场呈现快速增长趋势。根据 Global Market Insight 数据，2024 年全球光伏户用储能市场约为 615 亿美元，预计到 2034 年将增长至 3,196 亿美元，年复合增长率约为 18.3%。在充电桩领域，根据国际能源署 IEA 发布的《Global EV Outlook 2024》报告显示，2023 年末全球充电桩数量约为 4,000 万台，保守预测 2030 年全球充电桩保有量预计达 2 亿台，较 2023 年新增 1.6 亿台需求。

在伺服驱动器领域，根据 Technavio 数据，2024 年全球电机及伺服驱动器市场规模约为 152.37 亿美元，预计到 2028 年将增长至 188.78 亿美元，年复合增长率约为 5.50%。在工程机械领域，伺服驱动器是工程机械从“机械化”向“电动化、智能化”转型的核心零部件，通过精准控制、高效节能、环境适应赋能功能机械创新，在全球向“零碳”社会迈入的过程中，其市场渗透率预计将持续提升，掌握高性能伺服技术的厂商将迎来市场发展机遇。

在数字化智能焊机领域内，作为工业焊接机器人的核心配套应用产品，将电能转换成焊接能量并能实现焊接操作的整套装置设备，下游主要应用领域包括交通、工程机械、船舶海工、钢结构、集装箱等。根据 Technavio 数据，2024 年全球焊接设备市场规模约为 144.85 亿美元，预计到 2028 年将增长至 184.35 亿美元，年复合增长率约为 6.21%。在竞争格局方面，全球及高端焊机主要市场份额仍主要被日本松下（Panasonic）、日本 OTC、日本安川电机（Yaskawa）、奥地利福尼斯（Fronius）、丹麦米加尼克（Migatronik）、美国林肯、芬兰肯倍（Kemppi）、德国 EWM、Cloos 等国外厂商占据，公司智能焊机虽然在国内弧焊市场中处于领先地位，但仍具有较大的全球市场发展空间。

（2）突出的市场地位以及丰富的优质客户群，为本项目提供了有力支撑

本项目拟规划生产的电源产品、工业自动化产品以及智能装备产品，在下游网络通信、医疗健康、光伏储能、工程机械、高端装备等领域内具有广泛应用。凭借优异的产品品质与性能，公司在上述领域内具有较强的市场地位，并积累了

丰富的优质客户群，为本项目提供了有力支撑。

在市场地位方面，在电源产品领域，公司是我国本土领先的电源解决方案供应商，产品出货量位于全球前列。根据全球电源领域知名研究机构 Micro-Tech Consultants 统计数据，2023 年公司电源产品销量位列全球第七位。在光储充模块领域，公司积累特变电工、智充科技等知名客户资源，并通过全球化网络布局加速海外市场渗透。在工程机械伺服驱动器领域，公司产品凭借技术能力以及本土供应链和快速服务能力，通过头部客户的严格验证，在注塑机、电动工程机械领域实现进口替代，并在电动叉车、高空作业平台等场景占据了显著的市场份额。在数字化智能焊机领域，公司在国内弧焊市场占据主导地位，近年来焊机电源出货量位居首位。

在客户群体方面，公司凭借全球化业务布局，积极参与全球市场竞争，积累了一系列全球知名客户，包括爱立信 (Ericsson)、思科 (Cisco)、飞利浦 (Philips)、特变电工、中联重科、三一集团、中集集团、中车集团等，具有稳定的产品需求及良好的发展前景，能够为本项目的实施提供有力支撑。本项目相关产品目前已积累的主要客户情况如下：

产品领域	主要客户
电源产品	爱立信 (Ericsson)、思科 (Cisco)、瞻博网络 (Juniper)、诺基亚 (Nokia)、阿里斯塔 (Arista)、智邦科技 (Accton)、特变电工、智充科技等
医疗健康设备	飞利浦 (Philips)、通用医疗 (GM)、迈瑞 (Mindray) 等
工业自动化	中联重科、徐工集团、临工重机、中力叉车等
智能装备	鸿路钢构、中建钢构、中船集团、三一集团、徐工集团、中联重科、中集集团、中车集团等

此外，目前公司已与英伟达 (NVIDIA Corporation) 形成合作伙伴关系，在服务器电源领域成为其指定的数据中心部件提供商之一，正积极参与英伟达 Blackwell 系列架构数据中心硬件系统的创新设计与合作建设。英伟达作为国际头部科技公司，其产业链生态稳定，发展前景广阔，公司与英伟达在该领域的合作有力保障了项目相关产品市场消化。

(3) 丰富的项目建设经验与显著的区位优势，为本项目提供了重要保障

多年来，公司坚持国际化和全球化战略，通过多元化产业布局 and 全球化战略，形成了覆盖研发、生产、供应链及市场拓展的全方位能力，积累了丰富的项目建

设经验。目前，公司在全球建立了9大制造中心，10个研发中心以及超过50家分支机构。近年来，公司在长沙深度布局，建设了长沙智能产业中心，建成了集研发、生产为一体的现代化产业基地。其中，长沙研发中心定位于公司全球研发中心，具备全球一流的检验检测能力，为公司未来的研发体系建设和长远布局奠定了基础。

本项目拟建设地点位于长沙市经开区，长沙市是我国中部地区经济中心，具有较为显著的区位优势。在产业发展方面，长沙市约40%的GDP来自制造业，形成了以工程机械、电子信息、汽车及零部件为核心的产业体系，对本项目拟规划生产的产品具有旺盛的配套需求。在人才方面，长沙知名高校云集，包括国防科技大学、中南大学、湖南大学等“双一流”院校，理工科人才储备丰富，能够为本项目提供充足的人才资源。在交通方面，长沙是中部交通枢纽，京广、沪昆高铁在此交汇，形成“12345”快速交通网（1小时通达省内城市，2小时覆盖中部省会，3小时连接长三角/珠三角），为本项目的原材料、产品仓储物流等提供了便利条件。综上所述，公司通过多年坚持国家化布局发展战略，在国内外范围内积累了丰富的项目建设、管理、运营经验，在长沙具有项目成功经验，同时依托于长沙显著的区位优势，为本项目的实施提供了重要保障。

（三）泰国生产基地（二期）建设项目

1、项目基本情况

（1）项目名称：泰国生产基地（二期）建设项目。

（2）项目实施主体：发行人孙公司 ALTATRONIC INTERNATIONAL CO., LTD（麦格米特泰国）。

（3）项目建设地点：泰国罗勇府工业园区

（4）项目主要内容：为进一步推进公司全球化战略，公司拟通过本项目实施提升境外市场配套供应能力。项目选址泰国罗勇府工业园区，规划建设智能化工厂约9万平方米，重点布局服务器电源、通信电源、光储充核心模块、医疗健康设备、智能卫浴等产品产能。项目建成后，一方面可满足欧美等国家及地区客户的海外制造与交付要求，并为海外市场进一步开发提供产能支持；另一方面通

过全球化的产能布局，有助于强化公司在国际 AI 服务器、新能源等市场的风险抵御能力与综合竞争力。

（5）项目建设周期：3 年。

2、项目投资概算

该项目总投资为 83,563.38 万元，其中土地投资 8,250.00 万元、工程建设投资 33,937.00 万元，设备投资 38,289.60 万元，铺底流动资金 3,086.78 万元，其中拟投入募集资金 80,476.60 万元，具体如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	董事会前已投入金额	拟投入募集资金金额
1	土地投资	8,250.00	-	8,250.00
2	工程建设投资	33,937.00	-	33,937.00
3	设备投资	38,289.60	-	38,289.60
4	铺底流动资金	3,086.78	-	-
合计		83,563.38		80,476.60

3、项目经济效益评价

经测算，该项目的税后内部收益率为 16.02%，税后静态投资回收期（含建设期）为 7.85 年。

4、项目报批事项

本项目涉及用地事宜正在办理中；本项目中国企业境外投资（ODI）备案手续正在办理中。

5、项目建设的必要性

（1）加速全球化产能布局，保障海外市场交付能力

公司自成立起不断优化自身体系与平台的建设，主动挖掘海内外不同国家及地区的业务需求，高度重视海外市场拓展，提前布局产能与市场资源。随着公司在全球的“研发+制造+销售”多点布局网络日益完善，近年来公司海外客户需求持续上升，海外销售收入占比也逐年扩大。公司 2024 年前三季度直接和间接供应海外市场产生的总收入占比合计已达到 43%。当前公司海外业务仍处于快速

拓展阶段，包括 AI 服务器电源、光储充核心部件、智能卫浴在内的优势产品正不断取得新的市场突破。

为保障公司海外市场持续拓展，公司已将“加速海外布局、扩展海外市场”作为发展战略，并在泰国、印度投入产能建设，逐渐建立全球供应链布局，以满足海外市场交付需求。未来，随着公司全球化战略持续深入，海外市场拓展逐渐深入，海外市场订单需求将进一步增长，公司当前海外产能已不足以满足海外市场的快速增长需求。

本项目将在泰国现有生产基地的基础上购置土地建设新的生产基地，扩充服务器电源、通信电源、医疗健康设备、光储充核心模块、智能卫浴等产品的海外产能，从而满足公司业务在国际市场持续扩张和国际客户拓展的需求。项目建成后公司海外产品供应能力和客户服务能力都将得到明显提升，可以更好地开拓国际市场及应对海外客户的需求，进一步完善公司全球化制造布局，保障公司可持续健康稳定发展。

（2）抓紧行业市场机遇，抢占市场份额

近年来，在 AI 技术革命浪潮与全球能源转型的双重驱动下，网络电源、光储充及智能卫浴三大核心应用场景展现强劲增长动能。分场景来看：AI 服务器建设热潮带动高功率电源需求激增，推动网络电源领域进入战略机遇期；电池技术突破叠加全球清洁能源转型加速，光伏、储能、新能源汽车等产业依托能源消费范式转变迎来爆发式增长；而伴随终端用户健康意识觉醒与品质生活诉求升级，智能卫浴产品正通过技术迭代持续拓宽市场渗透空间，形成稳定增长曲线。

公司以前瞻性布局持续拓展核心技术相关的交叉领域与新兴赛道，构建了覆盖广泛、协同效应显著的下游市场版图。通过动态追踪各细分领域发展趋势，及时优化战略路径，不断深化优势领域的战略纵深。在网络电源、新能源以及智能卫浴等市场快速发展的背景下，公司相关业务线已建立起较为显著的竞争优势，正迎来新一轮发展机遇期。

未来随着 AI 服务器、新能源、智能卫浴等下游市场的快速发展，相关产品需求将进一步增长，通过本项目的实施，公司的生产能力将得到有效提升，有利于公司把握市场机遇，更高效地响应客户需求，进而保障公司的收入规模及市场

份额的持续增长。

（3）提高应对全球贸易环境不确定性风险能力的需要

当前，国际局势正发生着巨大变化，逆全球化趋势明显。在此背景下，在海外建立必要的避险和生产基地，积极应对当前及潜在的地缘政治变化的影响，已成为我国跨国经营企业的重要战略举措。

公司下游产业包括 AI 服务器、通信、新能源汽车、智能采油设备等面向世界科技前沿的新兴产业，为世界各国重点发展和竞争的领域，相关业务对西方国家的政策变化更为敏感。在此背景下，公司持续密切关注海外市场关税政策动态以及经济环境的复杂变化，针对局部市场潜在的贸易风险，积极主动地制定并实施一系列切实有效地防范应对措施。通过本项目的实施进一步深化全球化制造体系布局，以平滑地缘政策变动而带来的关税风险，可显著增强公司抵御贸易风险的能力，保障公司持续、稳定发展。

6、项目建设的可行性

（1）广阔的下游市场空间为本项目新增产能的消化提供有力支撑

本项目产品主要包含服务器电源、通信电源、医疗健康设备、光存储核心模块和智能坐便器产品，各产品市场空间及对应下游市场前景具体如下：

①服务器电源

服务器电源方面，在人工智能技术发展的刺激下，AI 服务器电源将引领服务器电源行业进入高速增长时期。根据 Valuates Reports 的数据，在人工智能技术发展的刺激下，2024 年全球 AI 服务器电源市场规模为 28.46 亿美元，预计到 2031 年将增长至 608.10 亿美元，2025-2031 年复合增长率达到 45.00%。

②通信电源

通信电源方面，在全球 5G 通信、云计算、人工智能、物联网等新兴信息技术产业持续增长的背景下，配套数字硬件设施建设的需求也持续加大。根据 QYResearch 报告，预计 2030 年全球通信电源系统市场规模将达到 83.9 亿美元，2024-2029 年复合增长率为 5.8%。

③医疗电源

随着医疗保健领域的技术创新和世界各地老年人口的不断增长，医疗保健设备需求持续增长带动了医疗电源市场需求提升。根据 P&S Intelligence 数据，2024 年全球医疗电源市场规模约为 15.68 亿美元，预计到 2030 年将增长至 23.95 亿美元，年复合增长率约为 7.3%。

④制氧机核心模块及解决方案

随着全球老龄化程度加深，各国养老服务需求持续增长，加之公众健康意识的显著提升，制氧机逐渐从医疗机构延伸到家庭日常护理等非医疗场景，带动制氧机核心模块及解决方案市场需求提升。目前根据 Technavio 数据，2023 年全球家用制氧机市场规模为 17.25 亿美元，预计到 2028 年将增长至 40.35 亿美元，2023-2028 年复合增长率达 18.52%。此外，随着分子筛吸附等成熟工艺的不断优化，使得产品体积趋于小型化、便携化和智能化，进一步满足高原旅行等需求，进一步拓展了项目产品的市场空间。

⑤光储充核心模块

本项目光储充核心模块重点产品为移动储能产品。移动储能技术是指将各种形式的能量转化为可存储的形式，以便在需要时迅速且有效地释放，满足多样化应用场景对能源的需求。随着全球对清洁能源需求的增长及电池技术的进步，移动储能行业正迎来良好的发展机遇，市场前景广阔。根据 Fortune Business Insights 数据，2024 年全球移动储能系统市场规模为 511.2 亿美元，预计该市场将从 2025 年的 582.8 亿美元增长到 2032 年的 1561.6 亿美元，预测期内复合年增长率达 15.12%。

⑥智能卫浴

近年来，终端消费者健康意识与卫生习惯的升级、老龄化社会的刚需推动以及消费升级、智能家居融合、绿色建筑与节能减排等因素推动着全球智能马桶市场需求的增长。此外，随着 AI 语音控制、APP 远程操作、自动感应翻盖等技术的应用，智能马桶的操作便捷性显著提升，降低了老年人与儿童的使用门槛，进一步推动了市场需求的增长。根据 Technavio 数据，2024 年全球智能马桶市场规

模约为 105.02 亿美元，预计到 2028 年将增长至 158.79 亿美元年复合 10.89%。

综上所述，本项目产品相关领域及其下游市场发展前景良好，项目市场空间广阔，具有良好的产能消化基础。

（2）公司丰富的市场经验和客户资源是本项目实施的重要基础

公司自成立起就在不断优化自身体系与平台的建设，主动挖掘海内外不同国家及地区的业务需求，高度重视海外市场拓展，提前布局产能与市场资源。公司在美国、德国、波兰、罗马尼亚、土耳其、韩国、日本、印度、泰国、南非等地建立代表处，积极寻求与各地区、各行业国际龙头客户建立深度合作的机会，持续扩大全球销售收入规模。凭借优异的性价比、快速响应、高质量服务和竞争力技术方案，公司在海外市场积累了广泛的客户资源，建立了良好的口碑。

其中在网络电源领域，公司在高功率高效率网络电源技术及产品研发供应能力方面处于行业领先地位，产品支持通信、交换机、服务器、AI 服务器等多场景应用，积累了爱立信、诺基亚、Energysys、Cisco、Juniper、Arista 等头部客户资源，并已成为英伟达指定的数据中心部件提供商之一在 AI 服务器电源领域与其展开合作。在医疗电源领域，积累了 GE、飞利浦、西门子等知名客户资源；在光储充核心模块领域，公司通过智充科技等知名客户实现海外市场的布局；在智能卫浴领域，公司与科勒、吉博力等知名品牌厂商建立了良好合作关系。

综上所述，凭借完善的营销体系和优质的客户资源，公司产品在项目产品相关市场形成了一定的影响力，为项目销售提供了强有力的营销和客户基础支持。

（3）成熟的海外项目建设和运营经验为项目实施提供坚实保障

积极拓展海外市场是公司近年来的战略之一，近年来，公司积极推进海外研发、生产及市场布局，在美国、欧洲设立了研发中心，海外代表处已覆盖北美、欧洲、东亚、南亚、东南亚和中亚地区，并在持续扩展中，公司已在印度和泰国着手制造能力的建设，目前公司已建立了完善的全球化运营体系，并针对全球化运营建立了完善的内部控制制度。

此外，经过泰国、印度海外生产基地项目的建设经验积累，已建立了成熟的海外项目管理和运营团队，并形成可复制的海外项目管理范式，具备海外全流程

生产供应能力，为本项目提供了有效的经验支持，尤其在泰国一期项目的建设投产，为本项目的顺利落地建立有力保障。

（四）麦格米特株洲基地扩展项目（三期）项目

1、项目基本情况

（1）项目名称：麦格米特株洲基地扩展项目（三期）项目。

（2）项目实施主体：发行人全资子公司湖南蓝色河谷科技有限公司。

（3）项目建设地点：湖南省株洲市天元区嵩山路街道新东路 1381 号。

（4）项目主要内容：为响应全球新能源产业高速发展需求，完善公司电力电源系统、充电桩、工商业储能领域的一体化制造能力，公司拟投资建设麦格米特株洲蓝色河谷基地（三期）项目。本项目在现有株洲蓝色河谷基地基础上新增用地约 50 亩，引入先进的生产设备，打造充电桩、工商业储能系统以及电力机柜等整机产品的一体化生产基地。项目建成后，一方面可优化生产布局，提升生产效率；另一方面将通过提升产能满足不断增长的订单需求，进一步巩固及提升公司在新能源领域以及电力电源领域的市场地位，为未来持续扩大国内外市场拓展力度奠定坚实的基础。

（5）项目建设周期：3 年。

2、项目投资概算

该项目总投资为 17,818.97 万元，其中土地投资 1,569.50 万元，工程建设投资 8,064.00 万元，设备投资 6,952.32 万元，铺底流动资金 1,233.15 万元，其中拟投入募集资金 16,585.82 万元，具体如下：

单位：万元

序号	费用名称	投资金额	董事会前已投入金额	拟投入募集资金金额
1	土地投资	1,569.50	-	1,569.50
2	工程建设投资	8,064.00	-	8,064.00
3	设备投资	6,952.32	-	6,952.32
4	铺底流动资金	1,233.15	-	-
合计		17,818.97	-	16,585.82

3、项目经济效益评价

经测算，该项目的税后内部收益率为 16.50%，税后静态投资回收期（含建设期）为 7.56 年。

4、项目报批事项

本项目涉及用地事宜正在办理中；本项目相关的备案及环评手续正在办理中。

5、项目建设的必要性

（1）强化整机制造优势，构建全链条产品体系

经过多年发展，公司依托数字化电源控制技术平台为核心驱动，以工业功率转换硬件技术平台为支撑载体，结合系统控制通信技术平台形成协同创新体系，构建起覆盖电源产品、新能源及轨道交通部件等六大战略业务集群。在业务拓展维度，公司实施三重发展策略：一是精准把握行业痛点，深度挖掘细分市场潜在需求；二是持续保持高比例研发投入，通过技术创新实现产品矩阵的横向扩展与纵向延伸；三是在优势市场实施产业链垂直整合战略，通过构建从核心部件到整机系统的完整产业布局，持续深化与战略客户的协同创新，提供涵盖模块化组件、定制化整机及智能化系统的一站式电气系统集成解决方案。

电源产品作为公司核心战略板块，近年通过持续深化产品线布局，已在充电桩基础设施、工商业储能系统及智能电力电源三大细分领域建立行业优势地位。基于成熟的产业链配套体系和客户服务经验，本项目将重点强化整机集成能力，一方面，通过延伸产业链下游环节提升产品附加值，扩大市场份额；另一方面，依托“核心部件+智慧能源管理解决方案”的复合交付模式，构建差异化竞争壁垒。项目的实施将增强公司在智能电网、充电桩、工商业储能领域的服务深度，深化与行业龙头客户的合作黏性。

（2）优化产品生产布局，提升公司运营效能

公司当前生产体系面临空间资源约束下的发展瓶颈。充电桩、工商业储能及电力电源产品线受限于场地条件，整机组装、测算环节依赖租赁场地实施。这种碎片化生产布局，一定程度上不利于生产经营的长期稳定。一是跨场地物流协同

成本高企，工序衔接效率受限；二是场地条件难以满足新能源汽车行业零缺陷制造认证要求；三是租赁模式制约产能弹性扩展。

本项目通过新建充电桩、工商业储能及电力机柜产品组装测试场地，与现有电源模块产线形成空间聚合式布局，构建起“模块制造-精密加工-系统集成-功能测试”的垂直整合生产链条。结合公司统筹经营安排，项目建成后集约化的生产流程有助于提高生产管理效率，提升生产管理的精细化水平，为产品品质升级及规模化交付提供有力保障。

（3）突破公司产能瓶颈，把握市场发展机遇

新能源汽车快速普及背景下，国内公共充电网络覆盖率与超充产品存在结构性缺口，海外充电桩市场受基础设施升级计划驱动亦进入高速增长期；工商业储能伴随能源结构转型加速渗透；电力设备需求在“双碳”战略与智能化转型双重驱动下持续释放。

依托前期的研发及市场投入，公司在上述领域建立了良好的市场基础。目前公司工商业储能产品已开始着手海外市场渠道建设与项目对接，充电桩业务也已取得海外突破。在下游市场需求带动下，相关业务的销售规模快速增长，现有产能已接近饱和。为保障公司整机业务的订单交付和市场开发，公司拟通过本项目的实施加快产能建设，提升充电桩、工商业储能系统与电力机柜产品的供应能力，以满足快速增长的市场需求，同时为国内外市场拓展提供产能保障。

6、项目建设的可行性

（1）广阔的下游市场空间为项目实施提供了市场基础

当前在双碳战略、能源转型背景下，“新能源+储能”处在发展快车道，本项目充电桩、工商业储能系统、电力机柜产品都将受益于新能源产业发展，项目市场前景广阔。

充电桩方面，新能源汽车渗透率持续攀升催生巨大市场需求。根据国际能源署 IEA 发布的《Global EV Outlook 2024》报告显示，2023 年末全球充电桩数量约为 4,000 万台，保守预测 2030 年全球充电桩保有量预计达 2 亿台，较 2023 年新增 1.6 亿台需求。

工商业储能系统方面，全球能源结构低碳化转型加速推进，叠加电气化水平提升与电池成本下降，推动用户侧储能需求增长。Frost & Sullivan 数据显示，2023 年全球工商业储能新增装机容量达 2.36GW/4.86GWh，市场规模 31.8 亿美元；预计至 2030 年市场规模将突破 108.8 亿美元，实现三倍增长。国内市场方面，随着新型电力系统改革深入和“双碳”战略带来的长期政策性趋势，寻熵研究院预测 2025 年全年市场新增规模有望接近 4GW/10GWh，2028 年或突破 20GWh。

电力机柜方面，新能源大规模并网与分布式能源设备激增推动电网升级需求。发电侧新能源间歇性并网挑战电网稳定性，用电侧充电桩等大功率设备普及加剧负荷压力，双重因素驱动电源管理系统需求持续提升。

（2）优质的客户资源和完善的销售服务体系为项目实施提供坚实保障

公司不断完善营销服务网络，强化市场营销统一协调与区域代表处管理，实现营销体系、代表处与事业部销售的矩阵式支撑，推动资源平台与产品部门的互动。公司在国内设立了多个代表处，覆盖华北、华东、西南、西北、华中和华南区域，并在海外包括美国、日本、韩国、东南亚、印度、德国等地设立了代表处，负责市场管理、拓展及营销工作，提供本地化服务。完善的营销平台为公司的发展与项目销售奠定了坚实基础。

公司持续与行业大客户保持紧密合作，提供电气一体化解决方案，凭借先进技术和稳定性能在重点行业获得广泛认可。目前，充电桩业务已在国内实现多领域应用，并开始布局欧美市场，储能系统客户包括特变电工等国内外知名企业，电力电源产品与国网企业展开深度合作。众多优质的客户资源保证了公司业务的稳健增长，并提升了研发和制造水平。公司凭借在电力电子及相关控制领域的专业能力，已成为客户供应链的重要一环，积极参与客户产品需求设计及方案开发，进一步加强了客户黏性和服务能力。

综上所述，凭借完善的营销平台和优良的产品品质，公司产品在国内外市场具有较强的影响力，积累了广泛的客户资源和充足订单，为项目市场消化提供保障。

（3）强大的技术实力及储备为项目实施提供了坚实的技术基础

公司依托电力电子及相关控制领域的技术积累，构建了功率变换硬件、数字化电源控制和自动化系统控制与通信软件三大核心技术平台，形成了在工业控制、电源、变频驱动等领域的竞争优势。同时，公司保持高强度研发投入，不断完善平台建设，推进核心技术的产品化应用，增强解决方案提供能力，为项目的技术保障与升级提供支持。

公司瞄准全球领先水平持续推动实验测试平台建设，拥有包括安规认证、EMC、可靠性、失效分析、3m 电波暗室、10m 电波暗室等不同领域实验室，相关实验室的测试能力和管理体系获得权威机构认可，拥有 CNAS、TUV、UL-WTDP 及 UL-CTF 等资质，测试结果全球互认，为新技术的研发验证及过程产品的监控验证提供强有力的技术支持。

在充电设备领域，公司自 2015 年开发国内首代大功率充电模块，涵盖直流/交流充电桩及超充系统，技术处于行业领先地位，目前公司充电桩产品已通过 CE、UL 等国际认证，具备国际市场拓展条件。公司在储能领域产品涵盖广泛，性能优越，尤其在精细化温控和多级控制系统方面具有显著的技术优势。公司电力电源产品也已大规模应用于电力系统。

综上所述，公司雄厚的技术实力和丰富的实验测试平台可为项目产品的技术领先性和稳定性提供保障。

（五）补充流动资金

1、补充流动资金的规模

为满足公司业务发展对流动资金的需求、优化资本结构，本次向特定对象发行募集资金中的 77,000.00 万元将用于补充流动资金。

2、补充流动资金的必要性

（1）支撑业务快速扩张与优化运营效率的需要

公司主营业务覆盖网络通信、新能源汽车、智能家电等多个高成长性下游领域，其多元化业务结构对资金周转效率提出较高要求。近年来，随着公司业务板块加速扩张，生产规模持续扩大，叠加下游市场需求潜力逐步释放，公司在原材料采购、库存管理、应收账款周转等环节的营运资金需求显著增加。一方面，多

领域业务布局需要同步投入资源以保障供应链稳定性，尤其在新能源汽车等高景气赛道中，客户订单量增长往往伴随账期延长，导致经营性现金流承压；另一方面，业务规模扩张需要匹配更多人力资源、生产设备及市场推广投入，若流动资金不足可能制约产能释放节奏，错失市场增长窗口期。

此外，补充流动资金有助于优化资产负债结构，降低短期偿债压力，提升公司应对行业周期性波动的能力，为战略扩张预留弹性空间。通过本次募集资金补充流动资金，公司将有效缓解业务扩张带来的资金供给紧张，强化产业链议价能力，进一步巩固行业地位。

（2）强化研发投入与把握市场机遇的需要

作为技术驱动型企业，公司核心竞争力的维系高度依赖持续高强度的研发投入。公司所处的电力电子、工业控制等领域技术迭代迅速，新产品开发需要长期资金支持，涵盖研发人员薪酬、实验设备购置、样机测试认证等多个环节。当前下游行业智能化、绿色化转型加速，客户对定制化解决方案的需求日益提升，这要求企业必须保持超前研发节奏。若流动资金不足，可能导致关键技术攻关进度滞后，削弱市场先发优势。同时，面对新能源汽车电控、光伏储能等新兴市场的爆发性增长，公司需提前储备关键元器件、扩大产能规模以承接潜在订单，这对现金流管理提出更高要求。

通过补充流动资金，公司可灵活调配资源，在维持既有研发强度的同时，快速响应市场需求变化，抢占高附加值产品的市场份额，既是对技术创新可持续性的保障，也是实现业绩增长与价值提升的重要战略举措。

3、补充流动资金的可行性

本次募集资金部分用于补充流动资金符合目前公司和行业发展状况，符合相关的产业政策，符合公司当前的切实发展需要；募集资金到位后，能够进一步优化公司的财务状况，降低流动性风险，满足公司经营的资金需求，提高盈利水平及市场竞争力，符合全体股东的利益。

本次发行募集资金部分用于补充流动资金符合《注册管理办法》《证券期货法律适用意见第 18 号》中关于募集资金使用的相关规定。此外，为规范募集资

金的管理和运用，公司根据相关法律、法规和规范性文件的规定，已形成了规范有效的内部控制环境，建立了募集资金管理制度，对募集资金的存储、使用、用途以及管理与监督等方面做出了明确的规定。

三、本次向特定对象发行对公司的影响分析

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，符合国家政策指引和相关法律法规要求，贴合公司发展的现实需求，顺应未来市场的发展趋势，与公司整体的战略规划有着紧密的联系，有利于提升公司的综合实力。本次募集资金投资项目完成后，有利于改善公司生产经营环境，优化生产布局，扩大产能规模，进一步提高公司自主研发创新及研发测试能力，促进公司实现可持续发展，符合公司和全体股东的利益。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

通过本次募集资金投资项目的顺利实施，本次募集资金将会得到有效使用，为公司和投资者带来较好的投资回报，促进公司健康发展；同时，本次向特定对象发行有利于增强公司抵御财务风险的能力，进一步优化资产结构，降低财务风险，增强未来的持续经营能力。

四、可行性分析结论

综上，公司本次向特定对象发行股票的募集资金投资项目符合国家的产业政策和公司的战略发展规划，市场前景良好、盈利能力较强，有利于增强公司的核心竞争力、促进公司的可持续发展，具有可行性和必要性，符合公司及全体股东利益。

深圳麦格米特电气股份有限公司董事会

2025年3月28日